



LA DÉCOUVERTE VENDEUR, MUR PORTEUR DE LA VENTE

1 Le contexte Le contexte

Dans un contexte immobilier tendu et concurrentiel, la prise de mandats est difficile.

Il faut être encore plus vigilant sur ce qui fera la différence, le déclencheur de toutes les autres étapes, connaître parfaitement son client et ses attentes.

2 Objectif de la formation Objectif de la formation

À l'issue de cette formation, le participant sera capable :

- D'écouter ses clients
- De maîtriser les outils de questionnement
- D'identifier les besoins du client pour favoriser la prise de mandat

3 Personnes concernées Personnes concernées

Négociateurs immobiliers, agents commerciaux, gérants et responsables d'agences immobilières

4 Prérequis Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Durée

1 jour / 7 heures

Prix

À partir de 1 600 € HT ou formation Inter Entreprise à partir de 300 € HT / personne

PROGRAMME DE FORMATION

1. Savons-nous écouter ? L'écoute active
2. Les objectifs chronologiques de la découverte
3. Créer un climat de confiance et savoir présenter la découverte en avantage client
4. Les outils de questionnement
5. Les bonnes questions à poser
6. La reformulation, le pont vers une proposition de services efficace

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Un tour de table des attentes des participants permet d'identifier les besoins et les particularités de chaque participant
- Afin d'être la plus opérationnelle possible, la formation alterne apports théoriques et applications pratiques
- Mises en situation
- Validation des acquis par questionnaires et par mise en situation

Suivi et évaluation des résultats

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction « à chaud »
- Quizz de validation des acquis
- Attestation de présence
- L'animateur contrôle tout au long de la formation le niveau des stagiaires au moyen de mises en situation et de questionnaires